Basel, den 15. August 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 33

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt:

Toyohiko Kagawa spricht am Radio.

Die Ansprache, die Dr. Toyohiko Kagawa, der bekannte Genossenschaftsführer Japans, am Stockholmer Radio gehalten hat, schloss mit folgenden Worten:

Was uns nottut, ist die Anwendung der Rochdaler Grundsätze auf ein internationales genossenschaftliches System des Warenaustausches. Wenn sich der Völkerbund dazu entschliessen könnte, dieses System einzuführen, und die Welt bedarf seiner dringend, so würde die Welt nach meiner bestimmten Ueberzeugung glücklicher werden. Bei diesem System fällt es leichter, die internationalen Kreditübereinkommen zu regeln. Besässen wir dieses internationale genossenschaftliche System, so würde sich eine Angreifer-Nation ganz mechanisch selbst isolieren und sich damit auch selbst bestrafen. Eine derartige Methode der Bestrafung ist eine ausgezeichnete Lektion für die angreifende Nation. Dieses System (der internationale genossenschaftliche Warenaustausch) würde sich als der eigentliche Schlüssel zum Weltfrieden erweisen. Hier begegnen sich Realismus und Idealismus, und ich möchte deshalb wünschen, dass alle Völker der Erde dahin gelangen möchten, eine wirkliche Lösung der Friedensfrage auf genossenschaftswirtschaftlicher Grundlage anzustreben.

Erfahrungsaustausch in den britischen Konsumvereinen.

Von Dr. T. O. Cassau, London.

Die amerikanisch-englische Entwicklung zur Grossunternehmung im Warenvertrieb nutzt nicht nur die wirtschaftliche Macht, die den grösseren Umsatz im Einkauf gibt, nutzt nicht nur die Vorteile der Disposition grösserer Mengen, sondern leitet einen Teil ihrer Erfolge aus der immensen Vergrösserung des Beobachtungsgebietes für die praktische Erfahrung ab. Seit gut gerechnet 100 Jahren arbeiten in ganz Europa Post und Eisenbahn als sehr grosse Filialunternehmen mit einer unendlichen Fülle von örtlichen Betriebseinheiten. Das wesentliche Charakteristikum beider Unternehmungen ist das Zusammenwirken der örtlichen Einheiten, denn sie dienen beide im wesentlichen interlokalem Verkehr. Ähnliches gilt für den Warenvertrieb, nur dass hier der Austausch nicht automatisch einsetzt, dass die örtlichen Einheiten nicht auf Zusammenwirken gestellt sind und daher der Austausch bewusst organisiert werden muss. Doch die Möglichkeit, die praktische Erfahrung nicht aus dem Einzelfall mit seinen Zufälligkeiten, sondern aus der Fülle von Fällen ableiten zu können, gibt die Übersicht über das allgemein Gültige und damit einen wesentlichen Organisationsvorsprung.

Auf dem Kongress zu Glasgow im Jahre 1932 wurde im Rahmen einer Art Reformprogramm den Bezirksausschüssen (bezirklichen Ausschüssen innerhalb der Unterverbände oder Kreise) die Pflicht auferlegt, für Ausdehnung der Bewegung zu wirken und Organe des Betriebsvergleiches zu werden. Jedoch ohne rechten Erfolg. Auf dem Kongress zu Rhyl 1934 nahm Pickup, ein Direktor der Grosseinkaufsgesellschaft, in seiner Eröffnungsrede als Kongresspräsident die Idee wieder auf. — Jetzt bekommt das Problem ein völlig neues Gesicht durch den Zehnjahresplan. Dieser schafft ein «Soll» für Mitgliederzunahme und Umsatz, das jährlich festgelegt wird. Dieses «Soll» erfordert Intensivierung nicht nur der Werbearbeit, sondern auch der Vertriebstätigkeit, Ausdehnung bestehender, Aufnahme neuer Geschäftszweige — wofür die britischen Konsumvereine erfreulicherweise noch nicht an die Zustimmung einer paritätischen Kommission gebunden sind. Zu dieser Intensivierung ist nun ein Anstoss von aussen nötig. Dieser kann im klassischen Lande der Selbstverwaltung nicht von einer Zentralbehörde kommen, sondern muss aus der kollegialen Zusammenarbeit der Genossenschafter hervorgehen.

Eine besondere Schwierigkeit dieses bezirklichen Erfahrungsaustausches ist jedoch die Verschiedenheit der Buchhaltung und der auf ihr beruhenden Betriebsstatistik. Der Genossenschaftsbund hat sich grosse Mühe gegeben, eine Einheits-

buchhaltung mit Mustern für die verschiedenen Abschlüsse zu schaffen. Im Londoner Bezirk zumindest, d. h. ganz Südengland, hat die Revisionsabteilung der Grosseinkaufsgesellschaft erhebliche Erfolge in der Vereinheitlichung der Bilanzen erzielt. Trotzdem zeigen sich bei der praktischen Arbeit noch erhebliche Verschiedenheiten in der sachlichen Bedeutung der Zahlen, die den interlokalen Betriebsvergleich erheblich erschweren. Es fehlt offenbar noch die genaue Definition jeder einzelnen Buchungsgruppe und die genaue Bestimmung, wohin jeder Ausgabeposten gehört. Das Hawardinstitut hat für diese Erläuterung und Definierung der Begriffe bei der vergleichenden Statistik der Warenhäuser 32 Seiten aufgewandt und so Einheitlichkeit der Eintragungen gesichert (siehe Veröffentlichung 55 des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit). Die zweite Reihe von Schwierigkeiten geht darauf zurück, dass jeder Verein eine Individualität ist, dass die Organisation der Abteilungen auf sachlichen und persönlichen Eigenarten beruht und dass die Organisation die statistischen Ergebnisse beeinflussen muss, wenn die Einzelheiten nicht vorher möglichst vor Beginn der Buchungen sehr sorgfältig festgelegt werden. Auch hier wird einige Zeit vergehen, bis die britischen Konsumvereine die nötigen Massnahmen getroffen haben, obwohl die Erfahrungen aus Amerika und Deutschland vorliegen.

Vorarbeiten bestehen in der Konsumvereinswelt in zwei von einander völlig getrennt arbeitenden Kreisen. Der Genossenschaftsbund verfolgt die Umsätze der einzelnen Geschäftszweige der Konsumvereine und erhebt hierbei auch die Unkosten. Was bisher publiziert ist, sind ziemlich grobe Durchschnittsziffern, doch bahnt sich eine Verfeinerung an. Ferner besitzen die Revisoren eine ausgezeichnete Kenntnis von den im einzelnen Verein mit seinen speziellen Verhältnissen zu erwartenden Zahlen und wissen, ob die Ergebnisse angemessen sind. Die Revision liegt jetzt zum grossen Teil in den Händen der Revisionsabteilungen der Grosseinkaufsgesellschaft. Alle Beteiligten kennen die Vereine sehr genau und vergleichen mit ihrer Erfahrung. Aber Veröffentlichung ihres Materials liegt ihnen an sich fern und würde dem Geiste der Revisionstätigkeit widersprechen. Die Revisionsabteilungen der Grosseinkaufsgesellschaft haben das gesetzlich vorgeschriebene Berufsgeheimnis sogar gegenüber den Warenabteilungen der Grosseinkaufsgesellschaft zu wahren. So hütet sich alles aufs äusserste, Betriebsinterna zu veröffentlichen, da die privaten Filialbetriebe ihrerseits auch absolutes Stillschweigen bewahren. In welcher Richtung bewegt sich der Erfahrungsaustausch sachlich? Vergleiche der Lagerwirtschaft, wie sie Dr. A. Schär in dieser Zeitschrift veröffentlicht hat, liegen offenbar noch sehr fern. Man geht von den allgemeinen Umsatz- und Unkostenziffern aus. Doch die kommende Entwicklung ist sehr klar. Der Zehnjahresplan will Mitgliedziffern und Umsatz steigern. Für die Mitgliedziffern wird man den Vergleich mit den Bevölkerungsziffern fortsetzen, der seit Jahren geübt wird. Doch dürfte man bald den Haushalt für die Statistik zu Grunde legen, da man heute bereits die von der Behörde gedruckten Wählerlisten für die Werbetätigkeit benützt. Die alte Kennziffer für die Beobachtung der Intensität des Umsatzes ist der Umsatz pro Mitglied. Sie hat, wie allein der Vergleich Schottland mit England*) zeigt, noch einen gewissen Sinn; aber in der Zeit der mehrfachen Mitgliedschaft aus einer Familie ist der Wert dieser Zahl nicht mehr der alte. Auch hier wird der Haushalt die Einheit der Statistik werden. Eine Verfeinerung des Vergleiches für den Lebensmittelumsatz mit Analyse dieser Ziffern liegt aber noch in ziemlicher Ferne. Dazu muss man die Konsumentengebiete klassifizieren und untersuchen, was der Konsumverein Woolwich bereits tut, was man aber nicht für kleine Gebiete ehren- oder nebenamtlich tun kann. Die massgebende Aufgabe für den Umsatzvergleich ist die Prüfung der Zusammensetzung des Umsatzes nach Geschäftszweigen: Kolonialwaren, Brot, Fleisch, Milch, Textilien usw. Die Untersuchung aller britischen Konsumvereine nach Grössenklassen vor zwei Jahren (s. Schweiz. Konsumverein 1934 Nr. 33) ergab eine erstaunliche Vielfältigkeit der Geschäftszweige. Nur einzelne Zweige wie Fisch, Milch, Fleisch, Drogen, Wäschereien, Bestattungswesen, erfordern noch planmässige Neuschaffung. Die Hauptarbeit ist Ausbau und Intensivierung bestehender Abteilungen. Gerade hier kann der Vergleich benachbarter, im gleichen Gebiet arbeitender Vereine besonders fruchtbare Arbeit leisten, weil hier die Möglichkeit, den praktischen Betrieb zu sehen, eine grosse Rolle spielt. Die Schaffung der neuen Geschäftszweige muss für kleine Vereine zum grossen Teil auf dem Wege der Gemeinschaftsarbeit der Bezirksgenossenschaft erfolgen. So sind z. B. schon teilweise durch bezirkliche Gemeinschaftsarbeit Bezirksgenossenschaften für Wäscherei, Milchversorgung, Begräbniswesen, geschaffen worden.

Der Unkostenvergleich ist für den englischen Genossenschafter nur Mittel zur Umsatzsteigerung. Bessere Ausnutzung des Apparates durch höheren Umsatz ist ihm an sich wichtiger als Kostensenkung, die leicht zu Arbeitskonflikten führt. Das ist sehr schwierig in den stagnierenden Gebieten, wo die Umsätze infolge der Wirtschaftskrise unzulänglich sind oder gar nicht steigern und das Personal durch Aelterwerden automatisch in höhere Gehaltsgruppen kommt, ohne dass der Durchschnitt durch Einstellung jüngerer Kräfte auf dem alten Niveau gehalten werden kann. In Gebieten rascher Entwicklung ist das alles viel einfacher. Recht erheblich ist die Steigerung der Unkosten für die Bequemlichkeit der Mitglieder, z. B. Lieferung ins Haus. Hier zeigt der flüchtige Einblick in die Entwicklungsreihen von ein paar Dutzend Vereinen schon so erhebliche Zunahmen, dass eine nähere vergleichende Prüfung sich bald aufdrängen wird. Freilich ist gerade hier die Aufteilung nach Geschäftszweigen unbedingt nötig, da diese Kosten sehr variieren. In der Wäscherei kann Abholung und Zustellung der Wäsche 20 % des Umsatzes sehr nahe kommen. Das Anwachsen solcher Abteilungen beeinflusst leicht die Gesamtziffern und gibt dann ein falsches Bild.

Schliesslich spielen bei vergleichender Betrachtung die Raumkosten eine manchmal sehr erhebliche Rolle. Wenn Gebäude und Inventar mit über 30 % des Jahresumsatzes im Buche stehen, können sich Verzinsung und Amortisation in den Unkosten peinlich fühlbar machen. Noch heute tragen manche englischen Vereine daran, dass im Jahre 1920 die Bedeutung des Preissturzes für ihre Baupolitik zu spät erkannt wurde.

Die britische Genossenschaftsbewegung zeigt auch auf diesem Spezialgebiet ihre Eigenart deutlich. Keine Beeinflussung durch Amerika und Kontinent,

*) Durchschnitt aller Counties: England 29/8, Schottland 47/5 Pfd. St.

keine systematische Entwicklung von oben. Stärke der örtlichen Initiative, langsames Vordringen des Berufsbeamtentums. Aber auch kein Erstarren eines «durchorganisierten Apparates», sondern örtliches und bezirkliches Eigenleben. das seinerseits befruchtend auf die Gesamtheit wirkt. Frei von den Fesseln moderner staatlicher Planung und Zwangswirtschaft wirkt trotz Krise, trotz aller Notgebiete die wirtschaftliche Entwicklung des Südens doch so befruchtend und belebend auf die Gesamtentwicklung wie vor Jahren die Nordenglands. Die organisierte Zusammenarbeit, die sich durchsetzt, wählt die Form echter Selbstverwaltung im Bezirk. Sie strebt in erster Linie nach Wachstum und Ausdehnung, nach Vollständigkeit in der Erfassung der Arbeiter- und Mittelschichten, nach Betrieb aller für den Konsumverein geeigneten Geschäftszweige und nach intensiver Arbeit in diesem Mitglieder- und Aufgabenkreis. Senkung der Kosten durch intensive Erfüllung aller Aufgaben ist ihre Parole.

Interessante Dokumente.

Durch ein jüngst bekannt gewordenes Dokument wird ein sehr aufschlussreicher Einblick in die personelle Seite und das finanzielle Gefüge des «Volkswerkes für wirtschaftliche Zusammenarbeit» gewährt. Dieses «Volkswerk» hat sich bekanntlich durch die Publikation einer Reihe von Broschüren und Artikeln in Form von Inseraten in der Tagespresse und im Sinne der von der Migros vertretenen Wirtschaftsauffassung hervorgetan. Wie aus der Liste der Subvenienten hervorgeht, trägt der Direktor der Migros einen wesentlichen Teil der Finanzierung. Die in weitesten Kreisen schon lange gehegte Vermutung, dass es sich beim «Volkswerk» um eine Migros-Unternehmung handelt, findet durch das Dokument eine weitgehende Bestätigung, zumal wenn man all die persönlichen und geschäftlichen Beziehungen massgebender Leute des «Volkswerks» in Betracht zieht. Auch die Leserschaft des «S. K. V.» wird für dieses Dokument Interesse haben:

Orientierung über das Volkswerk für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Zürich, Limmatquai 3.

Budget 1936: Fr. 23,500.—.

Bisherige Träger der Vereinigung: HH. Nationalrat G. Duttweiler, Generaldirektor Mahler, Dr. H. Spoerry (Wald), W. Leuenberger (Huttwil), Dr. Müller (St. Gallen).

Subvenienten pro 1936: Feste Zusagen:

Herr G. Duttweiler, maximum	Fr. 5000.—
Herr Generaldirektor Mahler, maximum	Fr. 3000.—
Herr Leuenberger	Fr. 3000.—
Herr Dr. H. Spoerry, Wald	Fr. 1000.—
Herr Direktor Müller, St. Gallen	Fr. 1000.—
Herr Max Stoffel	Fr. 2000.—
Herr Zeller, Romanshorn	?
Herren Gebr. Bühler, Uzwil	?
Aluminiumfabrik Rorschach	?
Herren Spoerry & Cie., Flums	?
Herr Max Syz	?

Firmen und Gruppen, die ziemlich sicher mitmachen werden, deren definitive Zusage noch aussteht:

Gruppe Homberger
Locher & Cie. (diese Firma hat sich bereit erklärt, weitere Bauunternehmer zu gewinnen)
Produktions-A-G. Meilen
Spinner-, Zwirner-Weberverein

Firmen, die durch uns oder durch unsere Freunde begrüsst werden sollen:

Raduner & Cie.
Heberlein & Cie.
Herr Generaldirektor Homberger
Herr Iwan Bally
Herr Dr. Schindler-Huber
Herr Direktor Deucher
Herr Direktor Dübi
Herr Direktor Ehrismann (Helvetia, St. Gallen)
Verschiedene Müllereien.

Textinserate:

Eine hinter Herrn Dr. O. Steinmann stehende Gruppe von Banken und Versicherungen hat sich bereit erklärt, die Kosten für die Textinserate zu übernehmen, die alle 14 Tage in folgenden Zeitungen erscheinen werden: «National-Zeitung», «Bund», «Tagesanzeiger», «St. Galler Tagblatt», «Luzerner Tagblatt».

Broschüren:

Ueber unsere Ziele orientiert ausser den Statuten am raschesten unser schweizerisches Wirtschaftsprogramm, und für die Kreise der Exportindustrie dürften vor allem die Broschüre Nr. 5: Die Rettung unserer Exportindustrien, und eventuell Nr. 2: Wie überwinden wir die Arbeitslosigkeit? von besonderem Interesse sein.

Weitere publizistische Tätigkeit:

Eingaben an die Bundesversammlung (Warenhausgesetz, Finanzprogramm), Zeitungsartikel über aktuelle Probleme.

Organe:

Vorstand: Herr Prof. Dubs, Präsident
Herr Prof. Dr. W. von Gonzenbach
Herr Prof. Müller

Ausschuss: Herr Dr. Ackermann
Herr Dr. P. Béguin
Herr Nationalrat Duttweiler
Herr W. Leuenberger
Herr Generaldirektor E. H. Mahler
Herr Dr. H. Spoerry
Fr. Dr. Züblin-Spiller

Sobald die Finanzierungsaktion abgeschlossen sein wird, findet eine Neuwahl und Erweiterung von Vorstand und Ausschuss statt.

Mitgliederbestand:

Zirka 500, aus allen Bevölkerungsschichten, vorwiegend Industrielle, Kaufleute, Intellektuelle.

Zentralstelle des Volkswerks für wirtschaftliche Zusammenarbeit:
Dr. **P. Stein.**

Dank der Kenntnis weiterer Dokumente macht die «Neue Schweiz» noch einige interessante Angaben über die finanziellen Fäden, die zwischen den Volkswerk-Leuten bestehe:

«Man erfährt da, dass Generaldirekter Mahler, der mit Herrn Duttweiler zu den hervorstechendsten Subvenienten des «Volkswerks» zählt, in den Verwaltungsräten von mehr als einem halben Dutzend Unternehmungen sitzt, u. a. auch im Verwaltungsrat von Orell Füssli, jenem Verlagsunternehmen, in dem der Finanzmann Guhl so viel zu sagen hat. Herr Guhl aber ist der Schwiegervater des Globus-Direktors Mahler. Ueber ihn ziehen sich weitere Fäden zur Gurtenbrauerei, wo Guhl und Mahler wiederum im Verwaltungsrat sitzen, und zur Swissair, d. h. zu ihren Funktionären, die so plötzlich eine Passion für die Politik entdeckten...

Die Verflechtung der Wirtschaftsinteressen, die durch die Guhlschen Verwandtschaftsbeziehungen berührt werden, erstreckt sich auf die unterschiedlichsten Branchen. Bankier Oskar C. Guhl-Zadra und Bankier Dr. O. Guhl-Spœrry sind Verwaltungsratsmitglieder von zusammen ziemlich genau 16 Unternehmungen, die über ein Kapital von 47½ Millionen verfügen.

Dr. H. Spœrry in Wald gehört zu den F i n a n z l e u t e n d e r M i g r o s und sitzt nebenbei im Verwaltungsrat der Produktions A.-G. Feldmeilen, deren Verbindungen zur Migros nie geleugnet worden sind. W. Leuenberger liefert die Teigwaren für die Migros, Dr. Müller ist Verwaltungsratspräsident der Konservenfabrik St. Gallen A.-G. in Winkeln,

einer ausgesprochenen Migros-Gründung. — Alle diese Leute und die übrigen, die im obenstehend erwähnten Zirkular genannt wurden, kontrollieren ein Kapital von beiläufig hundert Millionen Franken oder mehr, wobei die Banken und Versicherungsgesellschaften, die man dem «Volkswerk»-Konzern gerne angliedern möchte, gar nicht gezählt sind. Man darf wohl sagen, dass da eine für schweizerische Verhältnisse ungeheuer zu nennende Anhäufung wirtschaftlicher Macht vorliegt.»

Es ist da offensichtlich ein Migros-Trust im Werden. Die zitierten Dokumente beleuchten in drastischer Weise die finanzielle Machtkonzentration um die Migros und geben deren «Konsumentenpolitik» wohl besonderes Relief. Mehr denn je wird es nötig sein, die Konsumentenschaft über die wahren Absichten dieses grosskapitalistischen Unternehmens aufzuklären.

Dienst am Volk.

Vor fast genau zwei Jahren ist ein Mann gefeiert worden, der sich um unsere Bewegung ausserordentliche Verdienste erworben hat: Herr Dr. Bernhard Jaeggi. In der Zwischenzeit ist in diesem Zusammenhange ein beachtenswertes literarisches Werk entstanden. «Dienst am Volk» ist das Buch betitelt. Es gibt einen zusammenfassenden Ueberblick über die 35 Jahre, während denen der anerkannte Führer der schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung bis zu seinem 65. Geburtstag am 17. August 1934 im Verband schweizerischer Konsumvereine gewirkt hat. Wir sehen das Werk wachsen, man erlebt die Kämpfe mit, die der Verband in enger Zusammenarbeit mit seinen Vereinen für die Verteidigung der Freiheitsrechte der schweizerischen Konsumentenschaft ausgefochten hat, man bekommt Einblick in die Schwierigkeiten, die der genossenschaftlichen Arbeit entgegenstanden, und bewundert den Elan, mit dem gerade den Mächtigen entgegengetreten wurde. So zeigen gerade die Kapitel, die Geschichte und Entwicklung der Zweckgenossenschaften behandeln, von diesem genossenschaftlichen Offensivgeist, der die grosse Bewegung begründet hat.

Als Verfasser des Werkes zeichnet Herr Dr. Paul Meyer-Gutzwiller, Basel. Die kurzweilige, lebendige Schreibweise macht das Studium dieser Verbandsgeschichte zu einem Genuss. Zahlreiche, ausserordentlich gut gelungene Illustrationen vermitteln ein unmittelbares Bild dieses einzigartigen Wachstums des schweizerischen genossenschaftlichen Werkes.

«Dienst am Volk» — das war und ist die genossenschaftliche Arbeit. Heute ist die schweizerische Konsumgenossenschaftsbewegung, dank zielbewusster jahrzehntelanger Arbeit, ein Bollwerk der Demokratie in Staat und Wirtschaft. Die Geschichte des V. S. K. ist deshalb auch ein wichtiges Stück jüngster Schweizergeschichte. Für diese genossenschaftliche Aufbauarbeit werden die weitesten Kreise des ganzen Schweizervolkes Dank wissen.

Widersprüche im „Organisator".

Der «Organisator», eine schweizerische kaufmännische Monatsschrift, erlaubt sich in der August-Nummer eine eigenartige Kritik eines in verschiedenen Blättern erschienenen Inserates des V. S. K. Selbstverständlich ist in keiner Weise etwas dagegen einzuwenden, wenn — wie es der «Organisator» auch bei anderen Inserenten tut — Inserate auf ihre Wirkung, Technik usw. beurteilt und das Resultat in der Zeitschrift mitgeteilt wird. Das gesamte Inseratenwesen kann hievon nur profitieren. Sobald die Kritik jedoch den sachlichen Boden verlässt und mehr oder weniger nur von Gefühlen beherrscht wird, richtet sie sich selbst.

So hätten wir von einem «Organisator» beim vorliegenden Inserat Seriöseres erwartet. Der uns hier besonders interessierende Teil des Inserates hatte folgenden Wortlaut:

«Erfolgreiche Behandlung der kranken Wirtschaft wird vor allem durch die Konsumgenossenschaften praktiziert. Mit ihrer gerechten, preisregulierenden Warenvermittlung tragen sie erheblich zur Gesundung der gegenwärtig schwer erkrankten Wirtschaft bei.»

Hiezu schreibt — offenbar die Redaktion — der «Organisator»:

> «Die Blickfang-Ueberschrift ist falsch, denn die Konsumvereine, deren hohe Ziele wir schätzen, haben noch nichts zur «erfolgreichen Behandlung der kranken Wirtschaft» getan. Im Gegenteil: Sie haben die Abwärtsbewegung der Preise unter dem Drucke der Konkurrenz mitgemacht und somit zum Niedergang der Wirtschaft beigetragen.»

Im Hinblick auf die sonst sich von achtenswerten Idealen leiten lassende Einstellung der Redaktion des «Organisator» wollen wir hinter der offensichtlich absoluten Verkennung der konsumgenossenschaftlichen Arbeit nicht rein bösen Willen, sondern Unkenntnis, Einseitigkeit und falsche Ansichten über die Notwendigkeiten des heutigen Wirtschaftslebens sehen. Trotzdem bleibt es für die Redaktion der in der Schweiz wohl weitestverbreiteten kaufmännischen Zeitschrift eine Ungeheuerlichkeit, zu behaupten, die Konsumgenossenschaften hätten zum «Niedergang der Wirtschaft» beigetragen.

Das direkte Gegenteil ist der Fall. Ist es von ungefähr, dass heute in den Vereinigten Staaten von Amerika nach den bitteren Erfahrungen, die dieses Land mit dem sich frei auslebenden Privatkapitalismus gemacht hat, das Genossenschaftswesen sich in einem beispielhaften Vormarsche befindet? Hätte die amerikanische Wirtschaft je einen solchen Niedergang erlebt, wenn schon vor der Krise eine stark ausgebaute Genossenschaftsbewegung vorhanden gewesen wäre? Die amerikanische Wirtschaftskrise hatte ihren Ursprung weitgehend in der zu üppig ins Kraut geschossenen Kreditwirtschaft. Wie wohltätig hätte hier eine auf dem Boden der Barzahlung stehende, starke Genossenschaftsbewegung wirken können! Auch wer Organisation, Arbeit und Ziele der schweizerischen Genossenschaftsbewegung kennt, weiss, wie diese aufbauend, wirtschaftserhaltend und belebend wirkt. Der Redaktion des «Organisator» stehen mannigfache Möglichkeiten offen, sich über diese Tatsachen zu orientieren.

Die Verkennung des Wesens der Genossenschaften steht in offenbarem Gegensatz zu der im Leitartikel «Ohne Religion geht es nicht» in der gleichen Nummer des «Organisator» zum Ausdruck gebrachten Gedanken. Diese sind wertvoll genug, dass wir einige von ihnen auch unserer Leserschaft bekannt geben möchten. So lesen wir:

«Sinnt man darüber nach, woher die Wirtschaftskrise kommt, so stösst man letzten Endes immer wieder auf den menschlichen Egoismus, den Mangel an Religion (Religion ist Verbundenheit mit den Mitbrüdern und damit mit Gott), und wir Kaufleute dürfen nicht darüber hinwegsehen, dass gerade bei uns die schlimmsten Auswüchse dieses Egoismus zu finden sind.

Falsch verstandene Wirtschaft sucht so billig einzukaufen, so teuer zu verkaufen, wie möglich. Sie will nicht der Volksgemeinschaft dienen, sondern will verdienen.

Falsch verstandene Wirtschaft begnügt sich nicht damit, ein reichliches Auskommen zu haben, sondern ist unersättlich. Sie bedenkt nicht, dass alles, was über den Bedarf hinaus erworben ist, irgendwo einem Mitmenschen fehlen wird.

Keine Wirtschaftstheorie kann bessere Zeiten bringen, solange der Einzelne nur seinen Nutzen sucht. Keine ethische oder politische Gemeinschaftslehre hat je diesem Uebel wehren können, selbst die Kirchen und Sekten leiden alle daran, dass ihre Gläubigen dem Mammon dienen, statt Gott.»

Es scheint der Redaktion des «Organisator» unbekannt zu sein, dass das Genossenschaftswesen — im Gegensatz zu wohl sämtlichen anderen Wirtschaftssystemen — gerade eine solche Wirtschaftsordnung zu erreichen sucht, in der der von ihr mit Recht so verurteilte Egoismus verschwunden und die Wirtschaft nicht mehr Selbstzweck ist, sondern dienendes Glied einer gerechten Gesellschaftsordnung. Für dieses Ziel zu kämpfen heisst nicht, zum «Niedergang der Wirtschaft» beitragen, sondern wirtschaftliche Aufbauarbeit leisten.

Verschiedene Tagesfragen.

Bemerkenswerte Selbsthilfe im Gewerbe. Die Übersetzung im Detailhandel ist eine bekannte Erscheinung. Für die Behebung der daraus resultierenden Notlage werden jedoch Mittel vorgeschlagen, die das wahre Übel in seinem Kern nicht zu treffen vermögen. Solange z. B. der Lehrlingszüchterei noch Tür und Tor geöffnet sind, solange wird der Grund gelegt zu Existenzen, die bei dem heute bestehenden Konkurrenzkampf sich nicht lange aufrechterhalten können. Angesichts der allgemeinen Ziellosigkeit in dieser Frage verdient folgende neue, vom Verband Schweizer Metzgermeister beschlossene Fassung des Artikels 6 der «Bestimmungen über das Lehrlingswesen im Metzgergewerbe» Beachtung:

«Kein Metzgereibetrieb darf mehr als einen Lehrling zur gleichen Zeit ausbilden. Lehrverhältnisse, die vor dem 1. Januar 1937 vertraglich vereinbart worden sind, fallen nicht unter diese Bestimmung, mit andern Worten, wo am 31. Dezember 1936 zwei Lehrlinge auf Grund rechtzeitig abgeschlossener Lehrverträge gehalten werden, können diese beiden Lehrlinge ihre Lehrzeit gemäss den bestehenden Lehrverträgen beendigen.»

Gegenüber der früheren Fassung dieses Artikels wird von der neuen Ordnung vor allem die Eindämmung der Lehrlingshaltung auf ein vernünftiges Mass erwartet. Ob das gesteckte Ziel erreicht wird, hängt davon ab, ob die neue Bestimmung auch Geltung für alle dem Verbande nicht angeschlossenen Metzgereibetriebe erhält. Die Verbandsleitung des Metzgermeisterverbandes ersuchte deshalb das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit, die in Frage stehende Bestimmung des «Reglementes über die Lehrlingsausbildung im Metzgereigewerbe» dem neuen Verbandsbeschluss anzupassen.

Ein Aehnliches bezweckender Beschluss wie bei den Metzgermeistern wurde vom «Verband Schweizerischer Papeteristen» gefasst. Der Beschluss hat folgenden Wortlaut:

«Es seien unsere Fabriken und Lieferanten dringend zu ersuchen, keine Lieferungen an Neugründungen zu machen, bevor sie sich mit den Sektionen oder Einzelmitgliedern der betreffenden Gegend in Verbindung gesetzt haben.

Der Zentralvorstand zählt bestimmt darauf, dass sich alle Fabrikanten und Lieferanten strikte an diesen Beschluss halten.»

Mit Recht heisst es im Anschluss an diese Mitteilung im «Organisator»:

«Eigentlich sollten aber bei der Abklärung des Bedürfnisses, ob ein neues Geschäft eröffnet werden darf, sowohl der Fabrikant wie der Verbraucher ebenfalls begrüsst werden.»

Denn allein vom Verbraucher her kann die Bedürfnisfrage in befriedigender Weise entschieden werden. Es besteht deshalb ein volkswirtschaftliches Interesse, den Konsumgenossenschaften gerade mit Rücksicht auf derartige Verbandsbeschlüsse das freie Selbstbestimmungsrecht zu garantieren.

*

Komitee zur Wiederbelebung der Wirtschaft. Wie in der vom Schweizerischen Gewerkschaftsbund herausgegebenen «Arbeit» mitgeteilt wird, ist jüngst ein «Komitee für Wiederbelebung der Wirtschaft» ins Leben getreten. Über Ziel und Zweck einer solchen Organisation gewinnt man am ehesten ein Bild, wenn man die Träger derselben kennt. An der Spitze stehen der Glarner Grossindustrielle Kaspar Jenny, S. Haas, der Direktor der Mittelpresse, Nationalrat Aubert, ein auf der äussersten Rechten stehender Genfer Politiker. Das Programm lautet u. a.: Kampfgemeinschaft gegen Marxismus und Etatismus, Senkung der Gehälter und Löhne. Dieses «Komitee für Wiederbelebung der Wirtschaft» ist offensichtlich weniger nach der Konsumentenseite, von wo aus bekanntlich die Genossenschaften eine Sanierung der Wirtschaft herbeizuführen suchen, als vielmehr grossindustriellrechtspolitisch orientiert.

*

Steuerleistungen der Migros. Im «Eisenbahner» (No. 32) gibt ein Einsender einen weiteren Beitrag zur bestehenden Ungerechtigkeit in der Besteuerung der Migros. Er schreibt:

«Diejenigen, die die Migros oder die Epa frequentieren, leisten der Volkswirtschaft keine guten Dienste. In der Gegend, wo der Schreiber dies wohnt, bezahlt die Migros nicht einen Rappen Steuer, hat aber ganz sicher mit ihrem Wagen mehr Umsatz als unsere Konsumgenossenschaft; unsere Konsumgenossenschaft bezahlte 1936 rund 10,000 Franken Steuern an Gemeinde und Kanton.»

*

Epa-Geist. Anlässlich von Lohnverhandlungen ist — laut «Aufgebot» — der betreffenden Arbeiterschaft empfohlen worden, sich der Lage in der Art anzupassen, dass sie in vermehrtem Masse ihren Bedarf bei der Epa decken solle. Sind wir in unserem Schweizerlande schon soweit, dass auf solche Weise Unternehmen gefördert werden sollen, die nicht nur für den gut schweizerischen Qualitätsbegriff eine Gefahr bedeuten, sondern auch mit ihrer

Preispolitik volkswirtschaftlichen Schaden stiften? Es ist verfehlt, die Warenverteilung nach dem Epa-System organisieren zu wollen. Wer wirklich die Verantwortung für eine Gesundung der gesamten Warenvermittlung mittragen will, der empfehle nicht Betriebe, die durch ihr ungehemmtes Streben nach absoluter Billigkeit gerade den Produzenten, dem Unternehmer sowohl wie dem Arbeiter und Angestellten, die Existenz untergraben. Konsumgenossenschaftliches Ziel ist der gerechte Preis. An diesem haben Konsumenten und Produzenten das gleiche Interesse.

Fachgruppen sind befangen.

In der «Frankfurter Zeitung» wird mitgeteilt:

«In letzter Zeit mehren sich die Fälle, dass bei der in der Durchführungsverordnung zum Einzelhandelsschutzgesetz vorgesehenen Prüfung einer aussergewöhnlichen Uebersetzung die Wirtschaftsgruppe «Einzelhandel», ihre Fachgruppen und Fachuntergruppen gutachtlich gehört werden. Wie die Reichsbetriebsgemeinschaft «Handel» mitteilt, führte das dahin, dass jungen, tüchtigen Kaufleuten, die sich selbständig machen wollten, die Genehmigung zur Eröffnung eines Einzelhandelsgeschäftes nicht erteilt wurde, obwohl sie die Sachkunde durch Zeugnisse über ihre Lehrzeit und mehrjährige Gehilfenzeit nachweisen konnten. Der Reichs- und Preussische Wirtschaftsminister habe deshalb in einem Erlass darauf hingewiesen, dass die Fachgruppen und Fachuntergruppen bei der Beurteilung einer aussergewöhnlichen Uebersetzung als befangen anzusehen und bei der Prüfung dieser Frage deshalb möglichst auszuschalten seien. Die Reichsbetriebsgemeinschaft Handel begrüsse diesen Erlass im Interesse eines jungen, leistungsfähigen Nachwuchses, der im Einzelhandel notwendiger sei als anderswo. Es müsse gefordert werden, dass die Prüfung der aussergewöhnlichen Uebersetzung von einer möglichst neutralen Stelle durchgeführt werde. Wenn darüber hinaus Gutachten notwendig seien, müssten sie von der Organisation eingeholt werden, die selbständige Kaufleute, Gehilfen und Lehrlinge zu betreuen habe.»

Die hier wiedergegebenen, in Deutschland gemachten Erfahrungen zeigen von neuem, welche volkswirtschaftliche Schäden sich durch den preponderierenden Einfluss der Einzelhandelskreise bei Entscheiden über die Bedürfnisfrage einstellen können. Es muss deshalb im Interesse einer leistungsfähigen Warenvermittlung und damit der Wahrung der Konsumenteninteressen verlangt werden, dass den Konsumgenossenschaften als der berufenen Vertretung der Konsumentenschaft bei solchen Entscheiden ein bestimmendes Mitspracherecht eingeräumt wird.

Kurze Nachrichten

Brotverkauf durch die Migros. Der Regierungsrat von Glarus hat der Migros A.-G. den Verkauf von Brot in einer Filiale in Glarus untersagt, da es sich um die Einführung einer neuen Warenkategorie handle. Der Migros-Rekurs wurde vom Bundesrat abgewiesen.

Eine andere Stellung nahm der Regierungsrat des Kantons Zug ein. Hier verlangte der kantonale Gewerbeverband das Verbot des Verkaufes von Backwaren und Bauernbrot durch die Migros. Die betreffende Beschwerde des Gewerbeverbandes wurde abgewiesen, da es sich bei der Aufnahme des Verkaufes von Bauernbrot nicht um Aufnahme einer neuen Warenkategorie handeln könne. In der Zuger Filiale wie in derjenigen in Glarus hat die Migros schon vorher gewisse Backwaren verkauft.

«S'Blau Mannli». Dies ist eine Hausfrauen-Zeitschrift, die in Zürich von einer privaten Gesellschaft herausgegeben wird. Diese Zeitschrift will — wie in der «Detaillisten-Zeitung» mitgeteilt wird — den mittelständischen Detailgeschäften dienen. Laut einer Vereinbarung hat der Detaillistenverband die Möglichkeit der Einflussnahme auf die redaktionelle Führung der Zeitschrift, sowie auch auf den Inseratenteil erhalten. Das Blatt darf nur an mittelständische, selbständige Geschäfte abgegeben werden. — Nicht nur die publizistische Tätigkeit der grosskapitalistischen Geschäfte, sondern auch diejenige mittelständischer Kleinhandelskreise gewinnt offensichtlich stets an Ausdehnung — ein Grund mehr für die Genossenschaften, auch in dieser Beziehung stets auf der Höhe zu sein.

Internationale Lebensmittel-Einzelhandelstagung in Hamburg. Die Internationale Vereinigung des Lebensmittel-Einzelhandels hält ihren 9. Kongress von 15.—18. August in Hamburg ab. Unter anderm wird auch «das Konsumvereinswesen in den einzelnen Ländern» behandelt.

Aussenhandel im Juli. Die Einfuhr war mit 95,3 Millionen Franken 1,9 Millionen Franken höher als im Vormonat und 14,8 Millionen Franken niedriger als im Vorjahresjuli. Die Ausfuhr stieg gegenüber dem Vormonat auf 66,5 Millionen Franken um 0,3 und — gegenüber dem Vorjahresjuli — um 5,6 Millionen Franken.

Erhöhung der Seidengewebezölle. Die kürzlich erfolgte Erhöhung der Seidengewebezölle dient dem Schutz der schweizerischen Seidenstoffweberei. Von den 15,000 Stühlen, die noch vor wenigen Jahren beschäftigt waren, arbeiten heute kaum mehr 4000. Der Export betrug 1927 26,486 q, 1935 noch 3974 q. Es ist zu hoffen, dass die neuen Zölle zur Erhaltung und Schaffung von Arbeit den wünschbaren Erfolg zeitigen.

Arbeitsbeschaffungsaktion in Zürich. Kürzlich hat — ähnlich wie in Basel — der Regierungsrat des Kantons Zürich beschlossen, an die Kosten von Umbau- und Renovationsarbeiten an Liegenschaften 5 % der zuschussberechtigten Arbeiten zu gewähren. Der Stadtrat von Zürich hat kurz darauf den gleichen Beschluss gefasst, sodass nun Beiträge bis 10 % der Kosten geleistet werden. Dem Zürcher Gemeinderat wurde beantragt, Fr. 250,000 für diese Aktion zur Verfügung zu stellen.

Gegen die Zugaben. In Bern tagte am 30. Juli eine von der Schweizerischen Zentralstelle zur Förderung und Verteidigung einer gesunden Wirtschaft (S. Z. W.) einberufene und von 42 schweizerischen Wirtschaftsorganisationen beschickte Konferenz zur Regelung des Zugabe-Unwesens. Die Konferenz nahm einhellig die von der S. Z. W. beantragten Grundlagen an. Diese Grundlagen sehen vor, das unlautere Geschenk-Unwesen, das die Kosten steigert, die Konkurrenzverhältnisse in unerträglicher Weise verschlimmert und ungesunde Wirtschaftszustände verursacht, auf dem Boden der freiwilligen Verständigung der interessierten Kreise zu lösen. Eine gesetzliche Regelung soll nur dann verlangt werden, wenn die freiwillige Verständigung nicht möglich sein sollte.

Zerfall des österreichischen Margarinekartells. Zufolge Uneinigkeiten unter den Firmen, die das österreichische Margarinekartell bilden, über die Neuaufteilung der Quoten ist das im Juni gekündigte Margarinekartell nicht mehr erneuert worden. Verschiedene kleinere Firmen haben ungewöhnlich hohe Quotenforderungen angemeldet, die teilweise um 100 Prozent über ihre Auslieferungen im letzten Jahre hinausgehen. Die grosse Margarinefabrik Blaimschein ist vor einigen Monaten insolvent geworden, und es ist augenblicklich schwer, für diese Firma eine Quotenvereinbarung zu treffen. Auch wird gemeldet, dass einer anderen grossen Firma durch Entscheidung des Bundesgerichtshofes trotz der bestehenden Gründungssperre die Eröffnung eines neuen Betriebs erlaubt worden ist, der nun seine Quoten erhalten müsste. Dies sind die Ursachen, die zum Zerfall des Kartells geführt haben. Es sind jedoch keine Aussichten vorhanden, dass es zu einem scharfen Preiskampf kommen wird, weil das Kartell schon vor eineinhalb Jahren seine Preise kräftig erhöht hat.

768 Kartelle in der Tschechoslowakei. Nach dem Kartellregister, welches die tschechoslowakische Regierung vor einigen Jahren angelegt hat, bestanden in der Republik am 10. März dieses Jahres 768 Kartelle. Voran geht die Eisen-, Stahl- und Metallindustrie, die 232 Kartelle aufweist; dann folgen die chemische Industrie mit 137 und die Lebensmittel- und Getränkeindustrie mit 82 Kartellen, die Elektrizitätswerke mit 79, die Industrie der Steine und Erden mit 74, die Textilindustrie mit 53, die Glasindustrie mit 37, die Papierindustrie mit 14, der Bergbau mit 13, die Versicherungen mit 10 Kartellen usw. Nur zwischen inländischen Parteien wurden insgesamt 625 Kartellverträge abgeschlossen. Internationale Kar-

telle bestanden zu dem genannten Zeitpunkt 143. Von den 768 Kartellen betrafen — nur die Erzeugung 28 Kartelle; nur den Absatz 219; nur die Preise 109; Erzeugung und Absatz 30; Erzeugung und Preise 7; Absatz und Preise 305; Erzeugung, Absatz und Preise 70 Kartelle. Zweck und Aufgabe der meisten Kartelle gelten vorerst dem Absatz, an zweiter Stelle der Regelung der Preise.

Ausfuhrprämien und der deutsche Kohlenhandel. Laut der Untersuchung der Vereinigung der Zechenbesitzer von Süd-Wales hat der Kohlenexport Deutschlands nach verschiedenen Ländern zufolge der staatlichen Subvention eine ganz gewaltige Steigerung erfahren. In dem Bericht über die Ergebnisse der Untersuchung konstatiert die Vereinigung, dass der Kohlenexport Deutschlands in den letzten drei Jahren vor allem drei Faktoren zuzuschreiben sei: Sanktionen, der Wiedervereinigung des Saargebiets mit Deutschland und den staatlichen Ausfuhrprämien. Für die vergangenen zwölf Monate bis Juni 1936 wird diese Subvention auf 800 Millionen RM. geschätzt. Sie wird aus dem Ertrag einer Umsatzsteuer auf die heimische Industrie bestritten. Ein wesentlicher Teil dieser Steuer kommt der Kohlenindustrie zugute, und zusammen mit den Aufwendungen der Industrie selbst soll die gewährte Unterstützung je Tonne mehrere Reichsmark betragen. Zufolge dieser Politik stieg die Kohlenausfuhr Deutschlands nach Frankreich in den ersten fünf Monaten dieses Jahres auf 2,386,800 t gegen 1,947,900 t in der entsprechenden Periode 1935. Nach Italien stellt sich die Ausfuhr auf 2,582,300 t gegen 2,698,900 t in 1935 und auf 1,665,000 t in den ersten fünf Monaten 1934. Von Januar bis Ende Mai wurden 212,700 t nach Aegypten exportiert gegen 90,300 t in derselben Periode 1935, nach Griechenland 153,400 t gegen 110,600 t, nach Dänemark 239,200 t gegen 75,200 t und nach Schweden 168,200 t gegen 110,600 t. Auch nach Nord- und Südafrika und Portugal weist die Ausfuhr eine Steigerung auf. Hingegen ist die britische Kohlenausfuhr nach allen diesen Ländern zurückgegangen, obgleich sie in einigen durch Handelsverträge geschützt war.

Aus der Praxis

Die Lagerwirtschaft in genossenschaftlichen Betrieben.

Mit besonderer Berücksichtigung der statistischen Grundlagen.

Von Dr. oec. publ. Arnold Schär.

(Schluss.)

V.

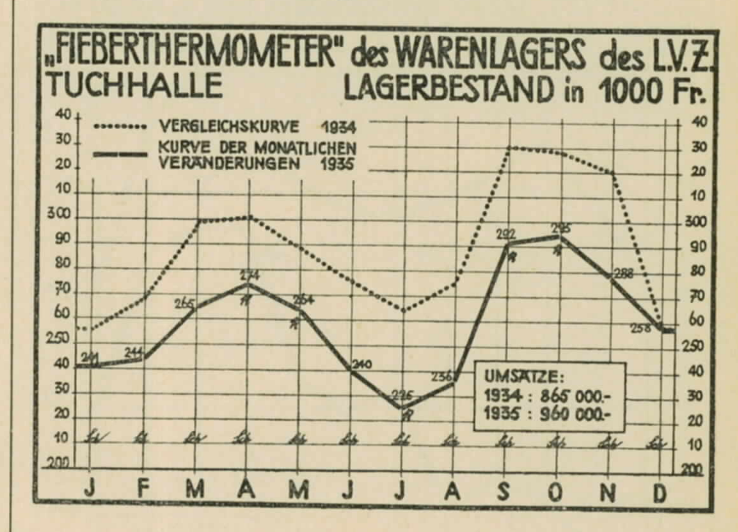
Ein Fieberthermometer der Lagerhaltung
nach einem praktischen Beispiel.

Wir haben bereits auf das ausserordentlich günstige Ergebnis der Lagerhaltung in der Tuchhalle der allgemeinen Konsumgenossenschaft des Lebensmittelvereins Zürich hingewiesen. Es wurde dort ein fast viermaliger Umschlag festgestellt, während sonst in ähnlichen Betrieben von Konsumvereinen nur ein zweimaliger Umschlag erzielt wird. Wir möchten daher die Praxis der Lagerüberwachung, wie sie hier zur Anwendung gelangt, etwas einlässlicher behandeln.

Wichtig ist die Feststellung, dass ein Warenskontro, wie es in dem vorangegangenen Beispiel behandelt wurde, nicht geführt wird. Hingegen wird der gesamte Lagerbestand monatlich wertmässig erfasst. Nach den uns gemachten Angaben wird hierbei folgendermaßen vorgegangen: «Man führt für die Abteilung ein Warenkonto ausserhalb der Buchhaltung zu Verkaufspreisen, im Gegensatz zum Hauptbuchkonto, wo im Soll die Einstandspreise und im Haben die Verkaufserlöse figurieren. Diesem Konto wird ausserhalb der Buchhaltung das Eröffnungsinventar zum Verkaufspreis statt zum Einkaufspreis belastet. Die eingehenden Fakturen, Lieferantenfakturen, werden einzeln zum entsprechenden Verkaufspreis umgerechnet und diesem Konto belastet. Im Haben figurieren die Losungen, Barverkäufe, Verkäufe auf Kredit. Korrekturen haben auf diesem Konto zu erfolgen, wenn Preisaufschläge vorhanden sind, oder Waren mit Extrarabatten niedriger verkauft werden, als seinerzeit beim Einkauf vorgesehen war. Man hat also zu erfassen sämtliche Verkäufe zu reduzierten Preisen und allgemeine Preisreduktionen zum Konjunkturrückgang. Der Lagerbestand des betr. Artikels ist aufzunehmen und die Gutschrift auf dem Konto anzubringen. Dasselbe geschieht mit Preisnachlassen, Extrarabatten usw. Ein Preisaufschlag wird dem Konto entsprechend belastet. Dieses System hat den Vorteil, dass es sehr einfach ist, allerdings ein nur generelles Bild über die Abteilung vermittelt.»

Dieses Konto wird nun monatlich abgeschlossen.

Es wird wahrscheinlich in andern Betrieben in ähnlicher Weise vorgegangen werden. Der weitere Schritt ist aber eine Besonderheit; er besteht nun in der Zuhilfenahme der graphischen Methode, die in folgender Darstellung veranschaulicht ist:

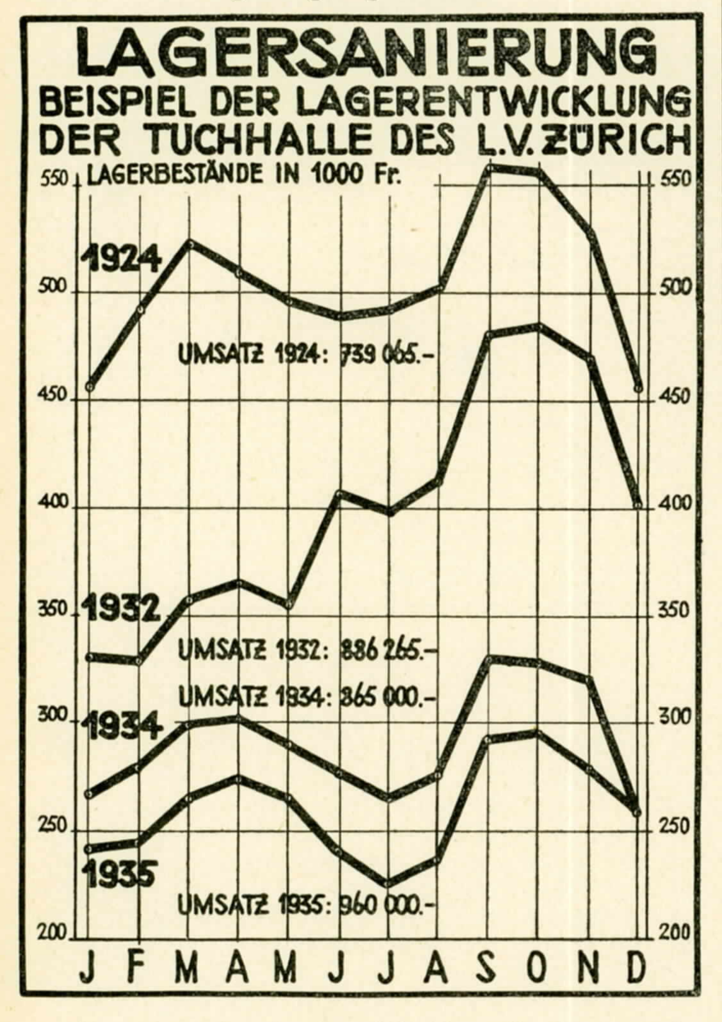


Es wird uns dazu berichtet: «Zu diesen günstigen Lagerbeständen sind wir dadurch gekommen, dass wir jeden Monat unserem Abteilungschef den Lagerbestand mitteilen in Form einer graphischen Darstellung, die vielfach als «Fieberthermometer» bezeichnet wird. Ist ein Lager im Steigen begriffen, so machen wir den Chef darauf aufmerksam und ermahnen zu grösstmöglicher Vorsicht im Einkauf. Die Kunst des rationellen Verkaufens besteht bekanntlich darin, mit einem möglichst geringen Lager einen grossen Umsatz zu erzielen.» In der vorstehenden Graphik ist zu beachten, dass neben der Kurve des laufenden Jahres das Vorjahr eingezeichnet ist. Der Abteilungsvorsteher bringt jeden Monat sein Visum an (Sch). Von Zeit zu Zeit wird die Tabelle auch von der Geschäftsleitung visiert (R). Die monatlichen Veränderungen des Lagerbestandes sind ohne weiteres verständlich, da sie einer entsprechenden Schwankung des Absatzes entsprechen.*) Über diese Entwicklung näher befragt, erklärt uns die Geschäftsleitung: «Unsere Lagerdauer ist im Vergleich zu andern ähnlichen Betrieben sehr günstig. Es kommt dies auch bei den Ertragsergebnissen ohne weiteres zum Ausdruck. Seit Jahren ist es unser Bestreben, die Lager möglichst niedrig zu halten; wir haben nicht nur hinsichtlich der Lagerdauer, sondern besonders auch hinsichtlich der Rentabilität die denkbar besten Erfolge gehabt; wir haben ein wachsames Auge auf die Inventare; wir achten besonders auf die alten Artikel. Sobald wir alte Artikel konstatieren, wird

*) Siehe Saisonschwankungen des Konsumgüterbedarfes in einem genossenschaftlichen Betriebe, vom gleichen Verfasser, «Konsum-Verein» Nrn. 36 und 37, 1933.

der Abteilungschef veranlasst, diese im Preise herabzusetzen, damit er sie verkaufen kann. Gehen sie zum erstreduzierten Preise nicht weg, so muss der Chef danach trachten, die Artikel «à tout prix» loszuschlagen, unbekümmert ob wir dadurch einen Verlust erleiden oder nicht. Diese Praxis ist zehnmal besser, als einen Artikel jahrelang an Lager zu halten, wo er nur Zins frisst und schliesslich doch nicht verkauft werden kann. Dies ist nicht ein gegeringer Teil des Geheimnisses der Lagerhaltung unserer Abteilung.»

Die jahrelange Arbeit hat einen schönen Erfolg gezeigt, indem sich das Verhältnis von Lager und Umsatz immer günstiger gestaltete.



Die vorstehende Graphik über die Lagersanierung vermag dies sehr gut zu veranschaulichen. Seit dem Jahre 1924 hat der Lagerbestand eine auffällige Reduktion erfahren. Der Einwand, dass die Preise zurückgegangen sind, wird ohne weiteres hinfällig, da ja der Umsatz zugenommen hat. Die Zahlen sind zu Verkaufspreisen eingesetzt, so dass das Bild nicht durch stille Reserven künstlich verbessert wird. Die Methode, wie sie hier vom L.V.Z. zur Anwendung gelangt, verdient allgemein Nachahmung, besonders in bezug auf die Spezialabteilungen der genossenschaftlichen Betriebe.

VI.

Schlussfolgerung.

Die Lagerhaltung ist mit Kosten aller Art und in vielen Fällen mit weitgehenden Risiken verbunden. Das Warenlager ist daher ein entscheidender Faktor der Preisgestaltung. Wird es versäumt, diesem Kalkulationsfaktor die notwendige Beachtung zu schenken, so können sich unliebsame Überraschungen einstellen. Es sind die nicht alltäglichen Zeiten, wo grosse Warenbestände zum vornherein eine Quelle wirtschaftlicher Stärke bilden. Keine Kostenanalyse darf die Lagerhaltung übergehen. An welcher Stelle des Handels die Lagerhaltung besorgt wird, ist von grosser Wichtigkeit. Vergessen wir nicht, dass Warenhäuser und die neue Abart, wie das Einheitspreisgeschäft, nur deshalb niedriger kalkulieren können, weil sie unter anderm in der Lagerhaltung ganz andere Wege gegangen sind. Das hat Professor Johann Friedrich Schär vor 30 Jahren in seiner Studie «Konsumverein und Warenhaus» nachgewiesen; es gilt heute noch in vermehrtem Maße. Rascher Umschlag reduziert die Kosten und, was mindestens so wichtig ist, das Risiko der Entwertung.

Wo die Lagerhaltung besorgt werden muss, entstehen zwangsläufig höhere Spesen. Wir haben an vielen Beispielen nachgewiesen, wie verschieden die Lagerdauer von Abteilung zu Abteilung und von Verkaufslokal zu Verkaufslokal ausfällt. Aus diesem Grund können nicht alle Artikel gleich kalkuliert werden. In konsumgenossenschaftlichen Betrieben wird aber im allgemeinen schon in den Statuten der Grundsatz aufgestellt, dass für eine Warenkategorie, die in verschiedenen Verkaufslokalen zur Abgabe gelangt, die Preise gleich anzusetzen sind. Gleichzeitig steht man aber auch auf dem Standpunkt, dass jeder Betrieb seine Selbstkosten zu tragen habe. Hier ist nach genauer Kenntnis der Verhältnisse ein gewisser Widerspruch vorhanden. Haben wir doch festgestellt, dass in zentral gelegenen Ladenbetrieben der Umschlag bis 4 mal grösser ist als in kleineren. Der Grundsatz der Selbstkostenberechnung gelangt aber nicht zur Anwendung, wenn der Betrieb mit dem rascheren Warenumschlag für den Betrieb mit dem langsameren aufzukommen hat.

Das Verteilungsnetz der Konsumgenossenschaften beruht auf dem Gedanken, dass mit den Waren möglichst nahe an die Mitglieder herangerückt werden soll, um für sie auf diese Weise den Einkauf zu vereinfachen und zu erleichtern. Auf dem Gebiete der täglichen Bedarfsartikel oder der Artikel des sogenannten kurzperiodischen Bedarfes hat sich dieses Prinzip zweifellos bewährt, indem die Verteilung in rationeller Weise durchgeführt werden kann. Bei Artikeln des langperiodischen Bedarfes zeigt sich aber immer deutlicher die Konzentration im «Zentrum» als rationeller. Auch das Genossenschaftsmitglied scheint gerne den Gang nach der Stadt zu machen bei nicht alltäglichen Einkäufen. Es rechnet dort zum voraus auf bessere Auswahl und findet vielleicht auch an der besseren Aufmachung Gefallen. Hier ist es vielleicht notwendig, der Entwicklung noch etwas mehr entgegenzukommen. Die zentral gelegenen Betriebe haben den Vorteil, dass sie durch den rascheren Warenumschlag rationeller arbeiten können.

Die schwierige Frage in Grossbetrieben ist die Verteilung der Unkosten, weil dies für die Kalkulation und die Ertragsgestaltung der einzelnen Geschäftszweige nicht gleichgültig sein kann. Denken wir an das Beispiel einer grossen Konsumgenossenschaft, wo die verschiedenen Abteilungen ihre Waren im gleichen Laden abgeben. Im allgemeinen werden die Laden- oder Verkaufskosten «pro rata» des Umsatzes verteilt. Diese Aufteilung steht mit der Tatsache, dass die Verkaufsleistung nicht immer proportional mit dem Warenwert

wächst, im Widerspruch. Sie berücksichtigt aber auch nicht die verschiedenartigen Lagerkosten. So haben wir in unserem Beispiel gezeigt, wie eine Artikelgruppe 12 % des Umsatzes, aber 44 % des Lagerwertes beansprucht. Wir haben gesehen, wie dem durch Belastung eines Lagerzinses wenigstens teilweise Rechnung getragen wird. Dies vermag jedoch noch nicht zu genügen. Es sind besonders die Lagerkosten, wie Beanspruchung des Lagerraumes und Lagerwartung und dann auch das Risiko der Lagerentwertung, die nicht von der Grösse des Umsatzes, sondern von der Grösse des Warenlagers bestimmt werden. Die Unkostenverteilung kann daher in vielen Fällen nach dem Durchschnittslager erfolgen. Wenn in betriebswirtschaftlichen Untersuchungen*) nach der Lagerdauer, statt mit dem Durchschnittslager gerechnet wird, so bedeutet dies ein Umweg, der zum gleichen Ergebnis führt, wie wenn nach dem Durchschnittslager gerechnet wird. Eine zu weitgehende Schematisierung ist zudem in keiner Unkostenverteilung zweckmässig. Man wird vielmehr versuchen müssen, aus der Beobachtung und praktischen Erfahrung einen Schlüssel zu konstruieren, wobei die Faktoren der Lagerkosten, wie wir sie in unserer Studie besonders aufgeführt haben, eine grosse Rolle spielen.

Unter dem Gesichtspunkt der Beschleunigung des Lagerumschlages und der rationellen Betriebsführung ist besonders bei Artikeln des täglichen Bedarfes eine zielbewusste Sortimentsanalyse, Typisierung, Standardisierung von Wichtigkeit. Wir verweisen hier besonders auch auf die Veröffentlichung der Eidgenössischen Preisbildungskommission über «genossenschaftliche Unternehmungen», die gerade in dieser Hinsicht wertvolle Fingerzeige gibt. Ist es notwendig oder Liebhaberei, wenn der gleiche Artikel in verschiedenen Packungen und unter verschiedenen Namen zur Abgabe gelangt? Eine grössere Auswahl dient unter Umständen dem Käufer. Sie darf aber nicht so weit gehen, dass dadurch die rationelle Betriebsführung in Frage gestellt würde. Einfache und übersichtliche Sortimente sind eine Voraussetzung für eine Beschleunigung des Warenumschlages.

Wir haben eine ganze Reihe von Einrichtungen zur Kontrolle und Überwachung des Lagers gezeigt. Der Arbeitsaufwand solcher Massnahmen hat jedoch immer in einem vernünftigen Verhältnis zum Ergebnis zu stehen. Es gilt auch an die Menschen zu denken, deren Einstellung und Charakter oft wichtiger ist als eine noch so ausgeklügelte Methode. Der Effekt von noch so gescheiten und gut ausgedachten betriebswirtschaftlichen Massnahmen geht verloren, wenn dadurch ein Betrieb bürokratisiert wird. Bürokratie aber bedeutet Verdrängung des gesunden Menschenverstandes durch das tote Schema; es bedeutet Regel statt Anpassung. Der Kampf gegen die Bürokratie und Verknöcherung ist aber mindestens ebenso wichtig wie die Aufdeckung und Ausmerzung von Verlustquellen. Die betriebswirtschaftliche Beleuchtung einzelner Vorgänge, wie sie hier für die Lagerwirtschaft durchgeführt wurde, soll eine rationelle Betriebsführung ohne bürokratische Fesseln zum Ziele haben.

*) «Der Warenhandelsbetrieb», Verlag Schweiz. Kaufmännischer Verein, Professor Th. Brogle. Es sei hier auf die sehr anregende und interessante Schrift, die auf kleinem Raum wichtige betriebswirtschaftliche Fragen behandelt, verwiesen.

Die Berufs-Anforderungen.

11. Die Feststellung der Anlagen und Fähigkeiten.

In den vorhergehenden Artikeln wurden die Forderungen beleuchtet, denen die Anwärter oder Anwärterinnen auf einige der in unsern Gesichtskreis fallenden Posten genügen sollten. Die nächste Frage lautet nun: Wie kann man feststellen, ob die geforderten Eigenschaften vorhanden sind?

Dass diese Feststellung bei unbekannten Personen nichts weniger als einfach ist, wird man sofort bei dem Versuch erkennen, vorerst einmal einen gut bekannten Mitarbeiter in Bezug auf seine Arbeitsweise und seinen Charakter richtig und genau einzuschätzen. Dabei genügt es nicht, zu sagen: «er ist intelligent» oder «er arbeitet langsam», sondern man wird noch die weiter ins einzelne gehenden Auswirkungen seiner natürlichen Anlagen beobachten müssen. Ein impulsiver Mensch z. B. wird rasch denken und rasch handeln (sofern ihn die Lebenserfahrung nicht schon gelehrt hat, vor der Handlung eine Ueberlegungspause einzuschalten); es wird sich aber noch fragen, ob er zielbewusst aufs Wesentliche hinsteuert (also klar denkt) oder sich nach kurzem Anlauf in Einzelheiten verliert; (also keine klare Uebersicht hat, oder diese unter dem Einfluss der Gefühle nicht bewahrt), ob er neben der Hauptsache auch Einzelheiten berücksichtigt (also fein und genau beobachtet); ob er in der Ausführung gründlich oder oberflächlich ist und ob er einmal Begonnenes auch zu Ende führt oder bald wieder aufgibt. Je nachdem wird man seine Raschheit als eine gute oder nachteilige Eigenschaft betrachten.

Ausserdem wird man sich aber auch hüten, aus einer einzelnen Tatsache allgemeine Schlüsse zu ziehen, denn gute wie schlechte Arbeitsgewöhnungen können zu den natürlichen Anlagen hinzuerworben sein und diese mehr oder weniger übertünchen. Deshalb sprechen wir von Anlagen (die angeboren oder in der Wesensart begründet sind) und von Fähigkeiten (die zu den Anlagen hinzuerlernt wurden und entweder in gleicher oder entgegengesetzter Richtung laufen). Ein Beispiel aus der Praxis wird uns diesen Unterschied sofort klar machen: zwei Lehrlinge haben die gleiche Lehre in einem Betriebe beendigt, wo mehr auf Raschheit als auf Genauigkeit gedrungen wurde. Der eine war von Haus aus zur Genauigkeit, der andere zur Oberflächlichkeit veranlagt. Der Genaue hatte anfänglich Mühe, seine Gründlichkeit der Raschheit zu opfern; beim Abschluss der Lehre hat er sich jedoch eine gewisse Routine erworben, die ihm zwar ein rascheres Tempo ermöglicht, ihn aber in seinem Innersten nicht voll befriedigt. Der Oberflächliche dagegen hatte die schönste Gelegenheit, eine Flüchtigkeit zu entwickeln, die durch ihre Raschheit zwar verblüffen, aber auf die Dauer auch nicht zufriedenstellen kann.

Nehmen wir nun an, beide melden sich in einem andern Betriebe, wo auf Genauigkeit gesehen wird, so wird ein Vorgesetzter, der hinter der Leistung nicht auch nach der Veranlagung forscht, beide nach kurzer Probezeit infolge unbefriedigender Arbeit wieder entlassen. Besitzt der Vorgesetzte dagegen psychologischen Scharfblick, so wird er hinter beiden Kandidaten brauchbare Veranlagungen entdecken, die durch methodische Arbeitserziehung zu guten Gewöhnungen ausgebildet werden können. Dem Genauen wird die Methodik zu einem guten Arbeitstempo verhelfen; dem Raschen wird sie die

notwendige Gründlichkeit beibringen. So wirkt die Methodik sich nach allen Seiten nutzbringend aus; den Angestellten hilft sie zum Weiterkommen, und dem Betrieb verschafft sie ohne beständigen Wechsel brauchbare Arbeitskräfte.

Wir haben in diesem Beispiel schon drei Faktoren, die die Qualität der Arbeit und damit des Angestellten bedingen:

1. die natürlichen Anlagen;
2. die mehr oder weniger methodische Ausbildung dieser Anlagen zu Fähigkeiten, und
3. das Arbeitsmilieu, das diese Ausbildung begünstigt oder vernachlässigt.

Hierzu kommt nun noch ein vierter Faktor, der in jedem Falle ausschlaggebend ist: der mehr oder weniger gute Wille des Auszubildenden. Wo der Eifer fehlt, lohnt sich natürlich keine Mühe um die Ausbildung. Die psychologischen Gesichtspunkte, die bei einer methodischen Organisation der Arbeit und Ausbildung zu berücksichtigen sind, werden wir jedoch erst in einem spätern Artikel behandeln.

Heute wollten wir nur zeigen, welch eingehende Ueberlegungen nötig sind, um einen Menschen auf seine Brauchbarkeit richtig einzuschätzen. Rezepte, um diese Einschätzung auf den ersten Blick vorzunehmen, gibt es nicht, und doch lässt sich entweder aus langer praktischer Erfahrung oder dann durch methodische Uebungen eine Einfühlungsgabe entwickeln, bei der die Intuition, d. h. die natürliche Eingebung vielleicht die Hauptrolle spielt. Diese Intuition ist jedoch nicht immer gleichbedeutend mit dem sympathischen oder unsympathischen Eindruck, den man bei der ersten Fühlungnahme empfängt. Gewiss deckt sich beispielsweise gegenüber einem falschen, schleicherischen Menschen die Intuition oft mit der gefühlsmässigen Abstossung; daneben aber soll man sich auch bei der eingebungsmässigen Beurteilung der grössten Sachlichkeit befleissen, sonst führen uns Sympathien wie Antipathien leicht zu schweren Missgriffen und Enttäuschungen.

Mit diesen Beobachtungen sind wir indessen unserer heutigen Aufgabe, der Feststellung der Anlagen und Fähigkeiten, noch nicht wesentlich näher gerückt. Menschenkenntnis auf den ersten Blick lässt sich, wie schon gesagt, nicht durch einige wenige Artikel vermitteln; es braucht dazu eine methodische Vertiefung in die psychologische Beobachtung, die durch Uebung und Erfahrung allerdings bis zu einem hohen Grade entwickelt werden kann. Dagegen sei hier nochmals auf zwei wertvolle Hilfsmittel hingewiesen, um die Wesensart und Veranlagung unbekannter Personen mit einer praktisch hohen Sicherheit richtig zu erkennen:

a) Die graphologische Schriftanalyse, sofern sie einem wirklich fachkundigen und psychologisch gebildeten Graphologen übertragen wird. Auf kaum einem andern Gebiete ist halbes Wissen so gefährlich wie gerade in der charakterologischen Deutung der Schriftzüge, die neben einer genauen Kenntnis der Dynamik der Handschrift nicht nur eine gründliche Einführung in die psychischen Zusammenhänge, sondern, gerade wegen der unendlichen Verschiedenheit dieser Zusammenhänge, auch eine langjährige praktische Erfahrung erfordert. Das Dilettanten-Unwesen trägt einen wesentlichen Anteil der Schuld daran, dass die Graphologie im Geschäftsleben noch nicht die ihr zukommende Stellung einnimmt. Der wahre Nutzen der Graphologie, wie übrigens auch der angewandten Psychologie liegt nicht darin, die Schattenseiten der Menschen zu unterstreichen, sondern darin, eine richtige und sachliche Erkenntnis zu vermitteln und gleichzeitig Fingerzeige zur bessern Entwicklung der lichten Seiten zu geben.

b) Die psychotechnische Eignungsprüfung, die, noch weitergehend als eine Schriftanalyse, über Anlagen, Charakter und Arbeitsgewohnheiten im Laufe einiger Stunden Auskünfte verschafft, die mit der gleichen Sicherheit sonst nur durch jahrelange Beobachtung erlangt werden könnten. Neben einer ziemlich erschöpfenden Beschreibung der Wesensart einer vorerst gänzlich unbekannten Person enthält ein psychotechnisches Gutachten bei richtiger Fragestellung auch Angaben über die Eignung für eine bestimmte Tätigkeit, sowie über die Art und Weise, wie die untersuchte Person anzufassen ist, um das Beste aus ihr herauszuholen.

Niemand wird eine teure und komplizierte Maschine einem Nichtsachverständigen anvertrauen auf die Gefahr hin, dass sie infolge unrichtiger Manipulationen Schaden erleidet; Menschenseelen dagegen werden oft sorglos unter die Füsse getreten, weil man sich nicht überall die Mühe nimmt, die Bedingungen zu erforschen, unter denen die besten Arbeitsleistungen erzielt werden können.

Für jeden Arbeitgeber ist es ungemein wichtig, Anlagen und Fähigkeiten jedes Mitarbeiters sicher zu erkennen, um den rechten Mann an den richtigen Platz zu stellen. In unserm nächsten Artikel werden wir eine Reihe von Fragen beleuchten, die sowohl der Psychologe wie der Arbeitgeber oder Vorgesetzte sich stellen muss, um zu einem annähernd genauen und sachlichen Urteil über Anlagen und Fähigkeiten zu gelangen.

A. Carrard.

Achtung vor dubiosen Bezügern bei Brennmaterialbestellungen.

Im A. K. S.-Boten wird dem Verkaufspersonal mitgeteilt: Wir machen die Wahrnehmung, dass Schuldner vorhanden sind, bei denen kaum etwas erhältlich ist. Bei der Prüfung dieser Fälle hat es sich gezeigt, dass die meisten Ausstände von Bestellungen durch die Filialen herrühren. Letztere haben in ihrer Gutmütigkeit die Bestellungen einfach entgegengenommen und weitergeleitet, obwohl es ihnen, welche diese Leute kennen, hätte bekannt sein sollen, dass diese Leute nicht oder nur schwer zahlen können. Wir richten den dringenden Appell an das gesamte Personal, keine Bestellungen dubioser Bezüger entgegenzunehmen und dieselben ohne eine Bemerkung weiter zu leiten. Vielfach sind solche Schuldner nicht einmal Mitglieder, sondern beziehen dann nur die Brennmaterialien von uns, weil sie an andern Orten keinen Kredit erhalten. Sind die Filialhalterinnen über die Zahlungsfähigkeit dieser Kunden im Unklaren, so ersuchen wir die Verkäuferinnen, eine Notiz anzubringen, wie: «Vorsicht», «Schlechter Zahler», «Ohne Garantie», «Bezieht in unserem Laden sonst nichts».

Bewegung des Auslandes

(Mitteilungen des I. G. B.)

Finnland. Erhöhter Halbjahresumsatz der S. O. K. Der Umsatz der Grosseinkaufsgenossenschaft S. O. K. stieg in der ersten Hälfte des laufenden Jahres um rund Fmk. 41,529,100 auf Fmk. 563,919,700. Der Umsatz der Produktivbetriebe betrug Fmk. 133,960,800 im ersten Halbjahr 1936, die Steigerung gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres beträgt Fmk. 27,797,000.

Frankreich. Die Genossenschaften verlangen einen Anteil an den staatlichen Krediten. Die französische Regierung hat einen Gesetzesentwurf eingebracht, nach dem sie ermächtigt wird, Kredite an Handels- und Industrieorganisationen zu gewähren, um diese zu unterstützen, falls die sich aus den neuen Sozial- und Lohnregelungen ergebende Belastung ihnen finanzielle Schwierigkeiten machen sollte. Eine grosse Anzahl von Delegierten wichtiger Genossen-

schaften, hinter denen 1,300,000 genossenschaftlich organisierte Familien stehen, kam vor kurzem in Paris zusammen und nahm eine Entschliessung an, in der gefordert wird, dass die Genossenschaften für die vorgesehene Staatshilfe mit in Betracht gezogen werden, da sie gerade wesentliche Lohnerhöhungen für ihre Angestellten einführten, die notwendigerweise eine starke finanzielle Belastung mit sich brächten. Die Entschliessung wurde dem Wirtschaftsminister zugesandt.

Grossbritannien. Der neue Präsident der C. W. S. Zum Nachfolger von Sir William Dudley, der anlässlich der letzten Vierteljahresversammlung der englischen Grosseinkaufsgesellschaft (C. W. S.) im Juli in den Ruhestand getreten ist, ist Herr William Bradshaw zum Präsidenten des geschäftsführenden Vorstandes gewählt worden. Herr Bradshaw, der schon seit dem Jahre 1921 dem Vorstand angehört, hat seine kaufmännische Laufbahn in der Genossenschaftsbewegung angetreten. Seit dem Jahre 1934 ist er Mitglied des Leitenden Ausschusses des Internationalen Genossenschaftsbundes, und im Jahre 1929 wurde er an Stelle von Herrn W. Golightly zum englischen Vertreter im Ausschuss der Internationalen Grosseinkaufsgesellschaft bestimmt.

Holland. Halbjahresumsatz der Handelskamer. Der Umsatz der Grosseinkaufsgesellschaft «De Handelskamer» zeigte im letzten Halbjahr eine ständige Zunahme, mit Ausnahme der Monate April und Mai, in denen er um ein Geringes sank. Der Gesamtumsatz betrug in den sechs Monaten rund Fl. 12,268,000 gegen Fl. 12,018,200 in der gleichen Zeit des Vorjahres.

Norwegen. Kongress der N. K. L. Der Kongress nahm eine Entschliessung an, in der gegen den Vorschlag, das Trustgesetz auch auf die Tätigkeit der Genossenschaften anzuwenden, protestiert und gefordert wurde, dass eine Klausel in das Gesetz aufgenommen werde, um die Genossenschaften von seiner Anwendung auszunehmen. Sodann fordert die Entschliessung die Genossenschaften auf, ihren ganzen Einfluss dafür einzusetzen, dass in den kommnden Wahlen Kandidaten gewählt werden, die diese Forderung unterstützen. Ausserdem wurden Entschliessungen angenommen, die die Genossenschaften auffordern, ihre Preise zu senken, und die Errichtung einer Genossenschaftsschule für Beamte und Geschäftsführer durch den norwegischen Genossenschaftsverband (N. K. L.) begrüssen.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Ueberaus erfreulich ist das Bild, das die uns eben zugegangene Rechnung des Konsumvereins **Trogen-Wald-Speicher** aufweist. Zunächst ist mit Vergnügen festzustellen, dass Umsatz sowohl als Mitgliederzahl, wenn auch verhältnismässig bescheidene, Zunahmen aufweisen, nämlich der Umsatz um rund Fr. 4580.— auf Fr. 354,400.— und die Mitgliederzahl von 1225 auf 1232. Sodann aber verdient besonders hervorgehoben zu werden die sparsame Wirtschaftsführung und, wohl als Folge davon, der ausgezeichnete Stand der Finanzen. Die gesamten Betriebskosten beziffern sich auf Fr. 36,110.—, also etwas über 10 %. Dabei fliessen die beträchtlichen Zinseneinnahmen aus flüssigen Guthaben unmittelbar den Reserven zu. In der Bilanz aber figurieren die angesammelten Fonds mit insgesamt Fr. 134,510.—, denen an Betriebs- und Anlagewerten, d. h. an Verwendungen innerhalb der Genossenschaft selbst nur Fr. 99,730.— gegenüberstehen. Es ist deshalb nicht recht verständlich, dass die Genossenschaft dem V. S. K. bezw. der Genossenschaftlichen Zentralbank gegenüber in einem Kontokorrentschuldverhältnis von Fr. 19,670.— steht und ausserdem noch Fr. 30,500.— in Hypotheken und Fr. 35,200.— in Obligationen schuldet. Eine ganz besondere Aufmerksamkeit dürfte die Genossenschaft auch den Mitgliederbezügen zuwenden. Der Durchschnitt von nur Fr. 293.— steht weit unter dem schweizerischen Mittel, so dass eine Verdoppelung des Umsatzes keine Unmöglichkeit sein sollte. Im übrigen weist schon die Schwankung zwischen dem Minimum des Ladens Speicher von nur Fr. 235.— und dem Maximum, das mit Fr. 360.— Wald erreicht, innerhalb der Genossenschaft selbst auf die Möglichkeit einer Steigerung hin.

An Umsätzen wurden uns durch die letzten Auflagen der genossenschaftlichen Volksblätter oder durch direkte Mitteilungen von Seiten von Verbandsvereinen bekannt:

	1936	1935
Feldis (Juni/Mai)	82,100.—	84,800.—
Schaffhausen, A. K. G. (Januar/Juni)	1,461,000.—	1,329,000.—
Zürich, L. V. (Januar/Juni)	9,691,000.—	9,254,000.—

Bei der A. K. G. **Schaffhausen** zeigen nur 5 der insgesamt 32 Verkaufsstellen und 2 der insgesamt 8 Betriebszweige Abnahmen, alle übrigen dagegen mehr oder weniger beträchtliche Zunahmen. Der L. V. **Zürich** kann für seine Bäckerei eine Vermehrung der Produktion an Grossgebäck um 9 % und an Kleingebäck um 55 % verzeichnen. Was den Umsatz der Bäckerei sowohl als den des Gesamtbetriebes anbetrifft, ist zu berücksichtigen, dass das erste Halbjahr 1936 eine Woche weniger umfasst als die Vergleichsperiode des Jahres 1935. In Wirklichkeit ist also der Fortschritt noch etwas grösser als er in den mitgeteilten Zahlen zum Ausdruck kommt. **Müllheim** kann für das erste Halbjahr eine Zunahme des Umsatzes um Fr. 1960.— oder 8,7 % melden. **Arbon** wendet der Vermittlung von Coop-Produkten, wie der L. V. Zürich, von dem wir bereits Zahlenangaben veröffentlichten, seine ganz besondere Aufmerksamkeit zu. Im Rechnungsjahr 1935/36, das am 30. Juni zu Ende ging, kann es eine Steigerung in diesen Artikeln um Fr. 14,710.— oder 19 % auf Fr. 76,780.— verzeichnen.

Zu unseren verschiedenen Mitteilungen über Veranstaltungen anlässlich des Internationalen Genossenschaftstages haben wir noch nachzutragen, dass **Suhr** seinen Mitgliedern, gleichzeitig als Andenken an die Feier des 25. Jahrestages der Gründung der Genossenschaft, eine Jubiläumstasche mit verschiedenen Lebensmitteln als Inhalt aushändigte.

Ausser den schon in früheren Berichten erwähnten Verbandsvereinen zeigen Strickkurse für die bevorstehende Saison der Vorbereitung auf den Winter an **Rüti-Tann** und **Uetendorf.**

Gränichen kündigt auf den 9. eventuell 16. August eine Art Landsgemeinde mit Vortrag und gemütlicher Unterhaltung auf dem «Kirchenhübel» an. Angesichts des aussergewöhnlich schönen Wetters, das am 9. August allenthalben herrschte, dürfen wir wohl annehmen, dass eine Verschiebung des Anlasses nicht nötig war.

Der Konsumverein **Winterthur** veröffentlicht eine Statistik über die «genossenschaftliche Besiedelung» seines Tätigkeitsgebietes in den Jahren 1931 und 1936, vor allem um damit zu zeigen, dass er viel eher eine «Volksbewegung» darstelle, wenn er sich bis heute diese Bezeichnung auch nicht zugelegt habe, als viele, die sich Volksbewegung nennen, des wichtigsten Kriteriums für die Berechtigung, eine solche Bezeichnung zu tragen, aber, des Volkes, entbehrten. Nach dieser Statistik gehörten 1931 56,6 %, 1935 aber 60,25 % aller Haushaltungen der Genossenschaft als Mitglieder an. 1935 weist das Minimum mit nur 54,26 % das eigentliche Stadtgebiet Winterthur/Veltheim, das Maximum von vollen 100 % dagegen die Gemeinde Reutlingen auf.

Der Verbandsverein in **Bex** verwertete aus der Produktion der Landwirte seines Einzugsgebietes in der Zeit vom 1. Juni bis 1. August 40,000 kg Kartoffeln. h.

Jona. Hermann Gubelmann †. Am 7. August wurde in Jona (St. Gallen) Herr alt Konsumverwalter Hermann Gubelmann unter grosser Teilnahme zu Grabe getragen. Herr Gubelmann hat es verdient, dass wir seiner an dieser Stelle gedenken. Den heutigen sehr guten Stand unserer Jonaer Konsumgenossenschaft dürfen wir zum grössten Teil der umsichtigen guten Führung des Verwalters Herrn Gubelmann verdanken. Gubelmann war bei der Gründung unserer Genossenschaft eifriger Initiant und hatte während vielen Jahren nebenamtlich das Amt eines Einkäufers und dann — als die Genossenschaft so erstarkt war, dass man einen ständigen Verwalter einstellen konnte — dieses Amt übernommen und mit viel Geschick und grosser Treue bis Mai 1932, in welchem Jahre er dann zufolge seines hohen Alter zurückgetreten ist, geführt. Herr Gubelmann ist nun im Alter von 75 Jahren ganz unerwartet rasch von uns geschieden. Sein Andenken halten wir in Ehren. Seinen Hinterlassenen bezeugen wir unsere innigste Teilnahme.

Für den Verwaltungsrat: J. G.

Verwaltungskommission

1. In der Sitzung vom 1. Aug 1936 hat die Verwaltungskommission beschlossen, als neues Mitglied des V. S. K. aufzunehmen: **Konsumverein Ried-Brig (Oberwallis),** gegründet am 3. März 1925, ins Handelsregister eingetragen am 17. Dezember 1935, Mitgliederzahl 98, Zuteilung zu Kreisverband IIIb.

2. Der Kreisverband V hat seine Herbstkreiskonferenz auf den 4. Oktober 1936 in Fahrwangen angesetzt.

3. Dem Genossenschaftlichen Seminar sind folgende Zuwendungen gemacht worden:

Fr. 200.— Konsumverein Thun-Steffisburg,
» 50.50 von La Coopérative Tavannes.

Diese Zuwendungen werden anmit bestens verdankt.

Bibliographie

(Die hier angegebene Literatur ist leihweise erhältlich bei der Bibliothek des V. S. K., Basel, Thiersteinerallee 14.)

Der kleine Merkur. Kaufmännisches Repetitorium und Nachschlagewerk von Rektor W. Wick. 6. Auflage, neu bearbeitet von Dr. G. Oswald, Basel. Verlag: Schulthess & Co., Zürich, 1936.

Der vor sechs Jahren erschienene «Kleine Merkur» liegt nun in neuer Auflage vor. Dr. G. Oswald hat dieses wahre Standard-Werk für die «Jünger Merkurs» durchgreifend bearbeitet und den neuen wirtschaftlichen Verhältnissen weitgehend angepasst. In mehr als fünfhundert knappen Fragen und Antworten — innerhalb fünf Abschnitten — werden behandelt: Grundvorgänge und Gestaltung der Wirtschaft (wirtschaftliche Grundbegriffe; Organisation der Wirtschaft; der Handel und seine Formen; Unternehmung und Betrieb; Geldwesen; Wechsel und Scheck einschl. Wechselrechnung; Wertpapiere, insbesondere Effekten; Kredit, Bank und Börse; Versicherung; Hauptpunkte der Wirtschaftspolitik einschl. Zoll- und Steuerwesen); Hauptpunkte der Handelsgesetzgebung; kaufmännisches Rechnungswesen (Buchhaltung und Bilanz; Kalkulation und Statistik); kaufmännischer Schriftverkehr und Kontorarbeiten; Verkehrswesen (Schiffahrt; Eisenbahn; Post, Telegraph und Telephon; Speditionsgewerbe). Den Anhang bilden: Elemente der kaufmännischen Arithmetik; nicht metrische Masse; Währungseinheiten der wichtigsten Länder. In der Tat, ein gewaltiges Stoffgebiet.

Dieses Buch ist kein blosses Lehrbuch, sondern ein umfassendes Nachschlagewerk, ein Repetitorium. Es ist sehr gut aufgebaut, hat den Schmiss geschickter Formulierung — Oswald ist ein Meister prägnanter Definitionen! — und zeichnet sich durch eine ausserordentlich sorgfältige Sprachbehandlung aus, wie man sie sonst in der betriebswirtschaftlichen Literatur selten findet. Die Beantwortung der Fragen beschränkt sich nötgedrungen auf das Wesentliche, wobei die neuesten Ergebnisse der Betriebswirtschaftslehre weitgehend berücksichtigt wurden.

Was mit besonderer Genugtuung registriert werden darf, das ist die Feststellung, dass die Genossenschaften im allgemeinen und die Konsumvereine im besondern erfreulicherweise ausführlich dargestellt worden sind. Dies, im Gegensatz zu ähnlichen Neuerscheinungen der betriebswirtschaftlichen Literatur, die der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Konsumvereine leider gar nicht oder doch zu wenig gerecht werden. Hier aber werden die wesentlichen Kriterien der Konsumvereine — im Rahmen ihrer Stellung im Einzelhandel — aufgezeigt. Ausgehend von den noch heute für die Konsumgenossenschaften gültigen Leitsätzen der Pioniere von Rochdale, werden kurz die Erfolge skizziert, die die Konsumvereine u. a. dem Zusammenschluss (Integration) zu Grosseinkaufsgenossenschaften (V. S. K.) verdanken. Nicht ohne auf ihre Schwächen hinzuweisen (schwerfällige Organisation; Einmischung des Personals; Gefahr der Besetzung wichtiger Posten durch ungeeignete Personen; parteipolitische Rücksichtnahme; zuweilen mangelnde Solidarität der Mitglieder), werden doch die wichtigsten positiven, volkswirtschaftlichen Leistungen der Konsumvereine — der Selbsthilfeorganisationen der Konsumenten — unbestritten anerkannt, nämlich: «Reelle Bedienung; Förderung der Spartätigkeit durch das System der Rückvergütung; namentlich aber die Funktion eines Preisregulators in Zeiten übersetzter Preise.»

Der «Kleine Merkur» dürfte geeignet sein, auch unsern Konsumverwaltungen wertvolle Dienste zu leisten.

Dr. G. Roe.

Eingelaufene Schriften.

Alexander, A. V., and Howling, P., F. I. S. A.: Broadcast Debate on Co-operative Trading. 24 S.

Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften des V. S. K. mit Spezialläden: Bericht 1935. 2 S.

— Kassa- und Rechnungsbericht per 31. Dezember 1935. 2 S.

Bankhaus A. Sarasin & Cie.: Prospekt. 23 S.

Barnes, M. P., Alfred: The Political Aspect of Co-operation. Manchester, 1926. 84 S.

Basellandschaftliche Hypothekenbank: Bericht und Rechnung pro 1935. 35 S.

Basellandschaftliche Kantonalbank: Bericht pro 1935. 44 S.

Basler Wohngenossenschaft: Bericht und Rechnung pro 1935. 22 S.

Bealing, Lesley M.: The Right Man. A Co-operative Play. Manchester. 24 S.

Betriebs-Krankenkasse des Allgemeinen Konsumvereins Luzern: Bericht und Rechnung pro 1935. 8 S.

Bingham, J. H.: The World's May Day. A Celebration. Manchester, 1924. 16 S.

Boer, K. de: Die organisierten Arbeiter und die Konsumgenossenschaftsbewegung. 16 S.

— Organisierte Verteilung. 8 S.

Brown, W. Henry: Charles Kingsley and Parson Lot. Manchester, 1924. 116 S.

Bucht, Otto: Die Unternehmungsformen des Versicherungswesens von der Antike bis zu unserer Zeit. Stockholm, 1936. 220 S.

Burlton, Gladys, B. A.: Staff — Service and Training. Third Edition. Manchester, 1935. 15 S.

Caisse d'assurances des sociétés suisses de consommation, Bâle: Rapport et comptes pour 1935. 24 S.

Carling, Julia R.: Each for All. A Fairy-Play in three Scenes. Second Edition. Manchester, 1932. 12 S.

Carling, Julia, and House, J. P.: All through the Night. A Co-operative Musical Play for Children. 12 S.

Carling, Julia, and Howse, F. P.: These Things Shall Be. A Musical Play for Junior Co-operators. Manchester, 1927. 8 S.

Catronia, Bella's Symposium. Humorous Scottish Sketch for Five Females. Manchester, 1930. 12 S.

— Dod! That Beats A'or, Jining The «Co.» A Humorous Scottish Sketch for Five Females. Manchester, 1928. 11 S.

Cessford, James C., C. A., F. S. A. A.: Coupon Trading and its Effects on Co-operative Trade. Manchester, 1933. 10 S.

Coatsworth, Sadie: The Garden of the Earth or The Power of Co-operation. One-Act Co-operative Play for Children. Manchester, 1931. 10 S.

Commission fédérale d'étude des prix: Le commerce de détail des produits alimentaires en Suisse (troisième fascicule). 1936. 119 S.

Cook, T. D., and Cooper, E. W.: Drapery & Boot Management. A Text Book for Managers and Salesmen. Manchester, 1925. 454 S.

Cooper, N. H., Simm, J. S., and Palmer, R. A.: Supplement to Income Tax as applied to a Co-operative Society by provisions of the Finance Act, 1933. Revised Edition, January, 1934. Manchester. 8 S.

The Co-operative Federation of Western Australia: The Fifteenth Annual Co-operative Conference. The Fascinating Story of the Achievements of Co-operative Enterprise in Western Australia during a period of 21 years (1914-1935), marking the Coming-of-Age of the Central Organisation. 1935. 22 S.

Arbeitsmarkt

Angebot.

Suche für 16jährige Tochter **Lehrstelle als Verkäuferin** oder eventuell Volontärstelle in gut gehendem Konsumladen, zu ehrbaren Leuten. Kost und Logis beim Meister und Familienanschluss erwünscht. Gefl. Offerten erbeten an Familie Giriens, 16 Quai du Cheval blanc, Genève.

Jüngling von 17 Jahren, mit Kenntnissen der französischen Sprache und der Buchhaltung, sucht **kaufmännische Lehrstelle.** Gute Zeugnisse zu Diensten. Offerten sind zu richten an Fritz Moser, Centralstrasse 124, Wohlen (Aarg.).